

ROZUMOWANIA I ARGUMENTACJA 2

Przekonywanie

Omówiliśmy krótko pojęcie rozumowania poprawnego, zarówno w węższym jak i w szerszym tego słowa znaczeniu. Obecnie zajmiemy się tymi aspektami rozumowań, które mają ścisły związek z ich praktycznym zastosowaniem, a dla zwykłego użytkownika języka bywają nawet ważniejsze od logicznej poprawności. Nikt nie ma wątpliwości, że przekonywanie o słuszności własnych poglądów jest niezwykle ważnym elementem naszego życia społecznego. Proces przekonywania może przybierać rozmaite formy, dotyczyć poszczególnych ludzi lub całych grup, korzystać ze środków etycznie wątpliwych lub powszechnie akceptowanych. Jednak najważniejszym czynnikiem wydaje się tutaj skuteczność.

Rozumowania jako argumenty

Jedną z najważniejszych form przekonywania jest argumentacja. Dowolna argumentacja, rozważana w całości zawiera zazwyczaj różne składniki, jednak dla nas najważniejszym są rozumowania. Rozumowanie użyte w ramach argumentacji (wypowiedzi argumentacyjnej) w celu przekonania kogoś do uznania pewnych przekonań będziemy określali krótko jako argument. Czasami argumentami określa się same przesłanki takiego rozumowania; wniosek zazwyczaj nazywa się tezą danego argumentu. Argumentów używa się również w celu odrzucenia jakiegoś poglądu. W obu wypadkach mamy do czynienia z użyciem rozumowań uzasadniających - uzasadnia się bądź prawdziwość bądź fałszywość wniosku.

Przy rozważaniu argumentów pojawia się kilka ważnych kwestii, które należy kolejno przeanalizować. W pewnym uproszczeniu można powiedzieć, że interesuje nas, w jaki sposób argument konstruować, oraz jak na argumenty reagować. Oba zagadnienia zawierają cały szereg kwestii bardziej szczegółowych i są ze sobą ściśle powiązane. Mówiąc o konstrukcji argumentu mamy na myśli zarówno proces jego tworzenia (przygotowywania) jak i strukturę gotowego rozumowania. Biorąc pod uwagę, że argumenty nie istnieją w próżni musimy zresztą już podczas

ich tworzenia uwzględnić fakt odbioru. Należy wiedzieć, w jaki sposób je analizować i oceniać, oraz w jaki sposób poddawać je krytyce. Uwzględnienie możliwej reakcji już na poziomie konstruowania argumentu sprzyja podniesieniu jego skuteczności. Z tego powodu zaczniemy rozważania od analizy sposobów odbioru.

Akceptacja

Argument jest skuteczny jeżeli jego konkluzja (teza) zostaje zaakceptowana przez odbiorców. Stopień akceptacji może być różny; od bezwzględnego uznania wniosku za prawdziwy (lub fałszywy w przypadku argumentacji odrzucającej) po życzliwą skłonność do uznania możliwości wniosku.

Akceptacja argumentu nie zawsze jest wynikiem jego obiektywnej wartości. Odbiorca często nie analizuje argumentów, gdyż po prostu wierzy nadawcy - ma do niego zaufanie lub chciałby, żeby stan rzeczy opisany we wniosku faktycznie miał miejsce. Z taką „życzeniową” reakcją mamy często do czynienia zwłaszcza w przypadku odbiorców mało krytycznych i łatwo ulegających perswazji. Dobrego przykładu dostarcza tutaj popularność w pewnych środowiskach polityków o nastawieniu demagogicznym, którzy w niezbyt wyrafinowany sposób po prostu obiecują swoim zwolennikom spełnienie wszystkich oczekiwań, bez względu na obiektywne uwarunkowania. Z drugiej strony, w przypadku odbiorcy słabo przygotowanego do analizy argumentacji, może nastąpić odrzucenie konkluzji bez jakiegokolwiek próby rozważenia przedłożonego argumentu.

Krytyka

Bardziej interesująca jest analiza reakcji krytycznych, będących wynikiem rozpatrzenia argumentu. Odbiorca krytyczny powinien dokonać oceny wniosku, przesłanek i całego argumentu, tzn. stopnia uzasadnienia wniosku przez przesłanki. Zależnie od dokonanej oceny można dokonać ataku na każdy z wyodrębnionych składników.

Jeżeli nie chcemy uznać wniosku, to siłą rzeczy musimy się ustosunkować do pozostałych elementów argumentu. Musimy pamiętać, że odrzucenie wniosku niejako składa na nas obowiązek wykazania, że bądź przynajmniej jedna z przesłanek jest fałszywa, bądź, że rozumowanie nie jest dedukcyjne. Człowiek, który akceptuje przesłanki i zgadza się, że wynika z nich wniosek ale nie chce go zaakceptować zachowuje się irracjonalnie.

Jeżeli odbiorca jest w stanie wykazać fałszywość co najmniej jednej przesłanki, to wykazuje tym samym, że w argumentacji popełniono tzw. **błąd materialny**. Trzeba pamiętać, że fałszywość przesłanek wcale nie przesądza o fałszywości wniosku – nawet w przypadku rozumowania dedukcyjnego. Jednak sytuacja tego typu wskazuje, że dany argument nie dostarcza uzasadnienia proponowanego wniosku. Podobnie jest w przypadku, gdy wprowadzie odbiorca nie wykazał fałszywości ani jednej przesłanki ale jest w stanie poddać w wątpliwość ich prawdziwość i uznać je za nieuzasadnione. Wtedy wniosek odbierany jest jako równie nieuzasadniony.

Atak dokonany na związek wniosku z przesłankami zazwyczaj przybiera postać **kontrprzykładu**. Należy pamiętać, że przy takiej formie krytyki trzeba uwzględnić intencje argumentującego. Jeżeli autor argumentacji twierdzi, że wniosek wynika z przesłanek chociaż faktycznie rozumowanie nie jest dedukcyjne, to popełnia **błąd formalny**. Dostarczenie kontrprzykładu w takiej sytuacji definitywnie pokazuje brak uzasadnienia wniosku, nawet jeżeli nie sposób odrzucić przesłanek. Inaczej jest w przypadku gdy argument nie jest prezentowany jako niezawodny ale jako uprawdopodobniający. W takiej sytuacji trudniej wykazać, że przesłanki nie uzasadniają wniosku. Zazwyczaj sposób podważania wartości takiego argumentu w mniejszym stopniu odwołuje się do jego formy a bardziej do kwestii merytorycznych. Więcej na ten temat powiemy poniżej, przy okazji omawiania pewnych typowych schematów niededukcyjnego argumentowania.

Konstrukcja argumentu

Pamiętając o podanych wyżej uwagach skupimy się na kwestii konstruowania argumentacji. W kolejnych punktach wymienimy najważniejsze warunki, które powinny spełniać skuteczne argumenty.

Styl argumentacji

Pomijamy tutaj omawianie kwestii językowych odsyłając czytelnika do opracowań z zakresu retoryki. Skupimy się raczej na kwestiach kompozycyjnych. Pamiętajmy, że wypowiedź argumentacyjna jest prezentowana w celu zmiany czyichś przekonań, czy nakłonienia do odpowiednich działań. W związku z tym oprócz rozumowań musi zawierać stosowną ekspozycję problemu, niezbędne wyjaśnienia i komentarze.

Jeżeli w obrębie argumentacji występuje kilka rozumowań, należy zadbać o to aby nie były ze sobą przemieszane ale tworzyły łatwo identyfikowalne całości. Warto też zadbać o podanie ich według pewnej hierarchii, np. jeżeli uważamy, że argumenty są różnej jakości, warto zaprezentować je w kolejności od najsłabszego do najsilniejszego.

W obrębie danego rozumowania należy precyzyjnie i wyraźnie sformułować jego tezę, najlepiej umieszczając ją na samym początku lub na końcu argumentu. Poszczególne zdania powinny być wyraźnie oznaczone jako wnioski lub przesłanki, przy pomocy odpowiednich słów-wskaźników (por. wyżej). Argument, w którym trzeba zgadywać, co jest wnioskiem a co przesłanką jest wyraźnym świadectwem myślowego bałaganu jego autora.

W tradycji scholastycznej przyjęte było, że przy prezentacji argumentów dokonywano też systematycznego przeglądu możliwych obiekcji i alternatywnych rozwiązań. Uwzględnianie takiego czynnika w argumentacji, zwłaszcza doraźnej, nie jest wprawdzie konieczne, a czasem wydaje się wręcz niewskazane. Jednak w niektórych okolicznościach może okazać się zabiegiem sprzyjającym poprawie skuteczności argumentacji, wywołując w odbiorcach, np. wrażenie obiektywizmu nadawcy argumentu i wzbudzając do niego większe zaufanie.

Zwięzłość

Jest rzeczą dość ryzykowną operować argumentami bardzo rozwlekłymi. Adresat łatwo może ulec dezorientacji lub po prostu stracić zainteresowanie tematem. Nadmierna dbałość o podanie wszystkich logicznie niezbędnych przesłanek i kroków przejściowych we wnioskowaniu niesie też inne zagrożenie. Adresat argumentu może dojść do przekonania, że wątpi się w jego inteligencję, skoro niczego nie pozostawia się jego domyślności.

Szacowna **zasada brzytwy Ockhama** (XIV-wieczny filozof i logik) nawołująca do tego, by nie mnożyć bytów bez potrzeby, również w argumentacji znajduje zastosowanie. Dobrze skonstruowany argument powinien być zwięzły, co uzyskać można pomijając pewne przesłanki oraz część zdań-pośredników. Rozumowania tego typu określa się jako **entymematyczne** i w zasadzie zdecydowana większość rozumowań, z którymi mamy do czynienia, zalicza się do tej grupy.

Bezpieczne i wskazane jest pomijanie przesłanek oraz tych przejść w rozumowaniu, które są *oczywiste*. Problem polega natomiast na tym, że nie ma czytelnych kryteriów uznawania zdań za oczywiste. Często to co oczywiste jest dla jednego odbiorcy dla drugiego może okazać się wysoce wątpliwe. Oczywistości nie należy też utożsamiać z prawdziwością; dla milionów ludzi przez tysiące lat oczywiste było, że Ziemia jest w centrum Wszechświata a Słońce ją obiega. Z drugiej strony, nauka zmusza nas do uznawania wielu zdań bynajmniej nie oczywistych. Podobne uwagi można odnieść do kompetencji logicznych; nie jest jasne, które reguły wnioskowania można uznać za oczywiste. Zatem prezentacja przekonującego entymematu wymaga dobrej orientacji w stanie wiedzy adresata argumentu.

Wystarczalność

Dążenie do nadmiernej zwięzłości też niesie pewne ryzyko. Może się okazać, że adresat argumentu nie będzie w stanie zauważyć związku wniosku z podanymi przesłankami, lub nie

identyfikuje przesłank entymematycznych (tj. pominiętych z racji ich oczywistości). Argument taki jest nieprzekonywujący, gdyż łamie zasadę racji dostatecznej, pochodzącą od XVIII-wiecznego filozofa Leibniza. Zgodnie z nią, dla każdego twierdzenia należy podać wystarczające uzasadnienie, czyli dostateczną rację dla jego uznania.

Zasadność

Żeby argument trafiał do przekonania odbiorcy trzeba zadbać o to, aby użyte przesłanki nie budziły jego wątpliwości. Wymaga to pewnej wiedzy na temat przekonań, skłonności, czy upodobań żywionych przez odbiorcę danego argumentu. Przykładowo, polityk dokonujący agitacji powinien mieć świadomość, że w zależności od audytorium ten sam argument może być odebrany bardzo pozytywnie bądź wręcz zdyskredytować go w oczach słuchaczy. Z tego powodu zdania, które nawet obiektywnie stanowią uzasadnienie wniosku, ale mogą nie być wiarygodne dla adresata argumentacji, nie powinny być brane pod uwagę jako przesłanki.

Uczciwość

Na koniec zwróćmy uwagę na pewne aspekty argumentacji, które nie mają bezpośredniego związku ze skutecznością. Co najmniej od czasu działalności sofistów (IV w. p.n.e.) w teorii argumentacji widoczna jest tendencja do abstrahowania od etycznych założeń na rzecz instrumentalnie pojmowanej skuteczności. Znanej z polityki a pochodzącej od Machiavellego (XV w) zasadzie głoszącej, że cel uświęca środki odpowiada jeszcze starsza łacińska maksyma, że zwycięstwo w sporze należy osiągać *per fas et nefas* (prawem i lewem).

Ponieważ znajomość nieuczciwych chwytów argumentacyjnych bywa przydatna – choćby po to, żeby się przed nimi bronić – więc poniżej omówimy kilka typowych sposobów. Należy jednak podkreślić, że – zwłaszcza w nauce – trzeba używać argumentacji rzetelnej. Budując argumenty należy sięgać tylko do takich przesłanek, które uważamy za prawdziwe i za uzasadniające wniosek. Oczywiście możemy być w błędzie i np. uważać zdania fałszywe za prawdziwe. Ważne

jest jednak abyśmy swoje argumenty budowali i przedstawiali w dobrej wierze, abyśmy przekonywali innych wtedy, gdy sami czujemy się przekonani.

Skupimy się obecnie na analizie kilku typowych sposobów uzasadniania swoich poglądów, które często – nawet nieświadomie – są stosowane w dyskusji. Nie należy ich po prostu uważać za błędy logiczne, natomiast należy podkreślić, że takie techniki argumentacji, mogą być wykorzystywane zarówno w uczciwy, jak i nieuczciwy sposób. Zabiegi takie stosowane w sposób nierzetelny są określane jako *fortele erystyczne* (od erystyki, czyli sztuki prowadzenia sporu) lub *sofizmaty*.

Argumenty z autorytetu

Często próbujemy przekonać kogoś do głoszonego przez nas poglądu odwołując się do zdania osób znanych i wiarygodnych. Argumentujemy zatem w sposób następujący: Skoro (autorytet) A twierdzi, że p, to znaczy, że p. Autorytetem, do którego zdania się odwołujemy może być zarówno pojedyncza osoba jak i grono specjalistów a nawet dana społeczność. Ostatni przypadek często traktuje się zresztą jako osobną technikę i mówi się wtedy o **argumencie z opinii powszechnej**. Operowanie argumentem z autorytetu jest rozsądnym sposobem przekonywania o ile spełnia pewne warunki.

1. Przywołany autorytet musi być ekspertem w rozważanej dziedzinie. Opinię popularnego piłkarza o polityce obecnego rządu raczej trudno uznać za miarodajną. Określenie „ekspert w rozważanej dziedzinie” należy jednak rozumieć szeroko. Np. jeżeli uważamy sąsiada za uczciwego człowieka i wiemy, że był on świadkiem zajścia, o którego przebieg toczy się spór, to można go uznać za „autorytet” w tej kwestii.
2. Zdanie eksperta powinno być przytoczone wiernie i ze wskazaniem autora. Operowanie ogólnikami typu „znani specjaliści twierdzą, że....” nie jest żadnym uzasadnieniem a jedynie stwarza takie pozory. Również fakt, że czyjaś wypowiedź jest zazwyczaj wyrwana z szerszego kontekstu sprzyja nadużyciom interpretacyjnym.

3. Zdanie przywoływanego autorytetu nie jest w konflikcie ze zdaniem innych specjalistów w tej dziedzinie. Jeżeli możemy powołać się na opinie wielu, niezależnych ekspertów, to można to uznać za bardzo silny argument.
4. Możemy się spodziewać, że opinia przywoływanych ekspertów jest bezstronna.

Niestety warunki te często są łamane. Szczególnym przypadkiem argumentowania z autorytetu, który należy uznać za nieuczciwy, jest tzw. **odwoływanie się do nieśmiałości** (argumentum ad verecundiam). Jest to operowanie znanymi nazwiskami czy cytatami w celu onieśmienia dyskutanta i wywołania w nim wrażenia, że polemizując z takimi sławami z pewnością narazi się na ośmieszenie.

Swoistym i bardzo przebiegłym wariantem takiej argumentacji jest stawianie swojego adwersarza w roli przywoływanego autorytetu. Jest to **odwoływanie się do próżności** (argumentum ad vanitatem) naszego rozmówcy poprzez używanie zwrotów typu: „Pan jako świetny znawca nie może się nie zgodzić, że...” itp.

Odwoływanie się do osoby

Technika ta występuje w dwóch odmianach. Z **argumentum ad hominem** mamy do czynienia wtedy, gdy w dyskusji odwołujemy się do poglądów oponenta aby wykorzystać je dla własnych celów. Jest to zabieg bardzo skuteczny, gdyż oponentowi trudno zwalczać nasze wnioski jeżeli zostały wyprowadzone z przesłanek przez niego akceptowanych. Musi w takiej sytuacji wykazać, że rozumowanie przez nas przeprowadzone popełnia błąd formalny lub wycofać się z tych poglądów.

Omówiony wyżej zabieg można uznać za nieuczciwy, jeżeli korzystamy w argumentacji z poglądów oponenta, chociaż ich nie podzielamy. Popełniamy wtedy de facto błąd materialny w rozumowaniu. Generalnie można jednak uznać argumenty tego typu za technikę nie tylko

skuteczną ale i uczciwą, czego nie da się raczej powiedzieć o stosowaniu **argumentum ad personam**.

Są to argumenty, w których poglądy oponenta podważa się w sposób pośredni, wskazując, że jest to osoba nieuczciwa, niemoralna, niekompetentna itp. W ten sposób zmierza się do skompromitowania danej osoby i w konsekwencji do utraty jej wiarygodności. Przecież, skoro X jest głupi i zły, to na pewno kłamie!

W skrajnych wypadkach mamy do czynienia z publicznym obrażaniem dyskutanta, a jeżeli on również odpowie w ten sposób dyskusja łatwo może się zamienić w kłótnię! Stanowczo odradzamy taki sposób „dyskutowania”, gdyż siła głosu bynajmniej nie wzmacnia siły argumentacji. Zgodnie ze starożytną maksymą spór powinno się prowadzić delikatnie co do formy, a mocno co do treści, a nie na odwrót.

W bardzo konkretny sposób argumentum ad personam jest reprezentowane w zabiegu zwanym **tu quoque** (ty także). Przykładowo, palącemu lekarzowi, który zaleca nam porzucenie palenia, zarzucamy, że sam tego nie zrobił. W argumentacji tego typu zwracamy uwagę na sprzeczność występującą między czymś zachowaniem a poglądami, co sugeruje, że albo zachowanie to nie jest takie złe, albo osoba krytykująca nie ma moralnego prawa tego czynić.

Argument ad personam w swoich rozmaitych formach podpada pod pojęcie błędu rozumowania zwanego **ignoratio elenchi** (nieznajomość dowodzonej tezy). Błąd taki popełniamy kiedy wykazujemy coś innego niż było pierwotnie zamierzone. Argumentując przeciwko dyskutantowi istotnie nie wykazujemy, że jego twierdzenia są fałszywe a jedynie, że posiada on określone wady.

Świadomość tego mechanizmu pozwala nam podjąć obronę w sytuacji, gdy sami stajemy się przedmiotem takiego ataku. Należy zdać sobie sprawę, że argumenty ad personam są wykorzystywane często jako skuteczny sposób odwrócenia uwagi od właściwego przedmiotu sporu, wtedy gdy dyskutant zdaje sobie sprawę, że stoi na straconej pozycji. Musimy wtedy za wszelką cenę powrócić do kwestii merytorycznych - nawet za cenę przyznania racji dyskutantowi

- zamiast przekonywać wszystkich, że jesteście ofiarą pomówień. Odpieranie wprost zarzutów zawartych w argumentacji czasami przynosi wręcz odwrotne efekty („winny się tłumaczy!”), czasem lepiej powiedzieć: „W porządku, wszyscy już wiedzą, że jestem leniem, łajdakiem i kretynem, ale może spróbujemy ponownie rozważyć problem, od którego zaczął się nasz spór!”.

Tradycja retoryczna odnotowała wiele innych sposobów, za pomocą których usiłuje się albo odwrócić uwagę od właściwego tematu dyskusji albo wręcz uniemożliwić dyskutantowi przedstawienie swojego stanowiska bądź jego obronę. Wymienić tu można np.: straszenie następstwami danego rozwiązania (**argumentum ad baculum** – odwołanie się do kija), odwoływanie się do litości dyskutanta lub audytorium (**argumentum ad misericordiam**), czy używanie rozmaitych chwytów demagogicznych „pod publiczność” (**argumentum ad populum**) aby zyskać jej poparcie.

Arsenał środków służących do przekształcania dyskusji merytorycznych w jałowe spory lub kłótnie, i służących jedynie do taniego zdobywania poklasku w stosunkowo prosty sposób, jest niezwykle bogaty. Z braku miejsca nie będziemy ich omawiać odsyłając zainteresowanych do podanej literatury. Dla odmiany przedstawimy jeszcze dwie techniki o bardziej wyrafinowanej formie, które można wykorzystywać w uczciwy sposób w dyskusji. Są one nie tylko są skutecznym środkiem argumentacji, ale ich konstrukcja istotnie opiera się na logicznych własnościach wynikania.

Odwrócenie argumentu

Za szczególny przypadek argumentum ad hominem można uznać niezwykle efektowny zabieg retoryczny zwany **retorsio argumenti**. Jest to wyprowadzenie z tych samych przesłanek, z których korzystał oponent, wniosku, który wyklucza się z jego wnioskiem. Metodę tę stosował w prowadzonych przez siebie dyskusjach Sokrates (por. wyżej) i do dziś jest z powodzeniem wykorzystywana.

Dobra ilustracją jest spór między nauczycielem wymowy Euatlosem a jego uczniem. Euatlos miał dostać zapłatę za swoje nauki dopiero wtedy, gdy wygra pierwszą sprawę w sądzie. Ponieważ przez dłuższy czas uczeń nie podejmował żadnych spraw więc Euatlos sam go pozwał i argumentował w sądzie następująco:

Mój uczeń tę sprawę wygra lub nie. W pierwszym wypadku musi mi zapłacić na mocy naszej umowy, gdyż będzie to jego pierwsza wygrana sprawa. W drugim też musi mi zapłacić, a to z wyroku sadu. Zatem w każdym wypadku musi mi zapłacić.

Euatlos użył rozumowania o poprawnej formie (tzw. dylematu konstruktywnego prostego). Uczeń zgodził się z pierwszą przesłanką ale argumentował, że odwrotnie – nie musi płacić w żadnym przypadku! Jeżeli sprawę wygra, to nic nie jest winien na mocy orzeczenia sądowego, a jeżeli przegra, to nic nie jest winien, zgodnie z umową.

Równia pochyła

Efektownym zabiegiem argumentacyjnym jest także stosowanie schematu rozumowania, w którym, chcąc zakwestionować zdanie p, pokazujemy, w jaki sposób ze zdania tego poprzez łańcuch implikacji wynika zdanie q, którego absolutnie zaakceptować nie można. Przyjęcie p jest zatem pierwszym krokiem, który wywołuje eskalację niepożądanych następstw, z czego prostym wnioskiem jest odrzucenie p, jeżeli tych następstw chcemy uniknąć.

Przykładowo, argumentując przeciwko zakazowi posiadania broni mówimy:

Oczywiście, taki zakaz jest konieczny. Ale czemu nie poszerzyć, go na wiatrówki, przecież z nich też można kogoś postrzelić, a nawet zabić! No, ale zabić można też przy pomocy noża, czy pałki, więc dlaczego zakazem nie objąć też narzędzi kuchennych!....

Rozumowania ukrywające się pod tego typu argumentacją są w istocie formalnie poprawnym wykorzystaniem reguł tzw. sylogizmu hipotetycznego i modus tollendo tollens. Zatem jeżeli nie

jesteśmy w stanie wskazać w nich błędu materialnego (zakwestionować co najmniej jednej implikacji w zbiorze przesłanek, wykazać brak związku między poprzednikiem a następnikiem), to musimy zdanie p odrzucić.